

关于佣金、回扣、折扣、折让的含义和计算

章 汝 爽

在国际贸易中,我们经常在价格条件上遇到佣金 (commission)、回扣 (rebate)、折扣 (discount)、折让 (allowance) 等几个词,译名既不尽一致,含义的理解上也每有参差。此外,佣金的计算也往往有不同的方法。兹试作初步探讨如下:

在对外贸易中佣金的含义是:由于中间商的服务,促进买卖双方交易的达成,因而买方或卖方付给中间商一定金额的酬劳谓之佣金。佣金通常是按货价一定的百分比计算的。韦氏辞典的解释是: "A fee paid to an agent or employee for transacting a piece of business or performing a service. Especially a percentage of the money received in a sale or other transaction paid to the agent responsible for the business". 据此,举凡卖方通过中间商推销货物,或货物径售给中间商,往往在价格上标明含佣百分之几。假设货价是 CIF 伦敦每箱 100 英镑含佣 3%,其写法一般是 Sterling £100.- per case CIF London including 3% commission. 这里想着重指出的是,所谓含佣价就是在此项价格中包含一定百分数的佣金的意思。

回扣的含义和佣金有所不同,所谓回扣,一般是指在买卖中或劳务委托中,受益方(卖方或受托方)在收入的货款或劳务费用中以一定百分比的金额回付给买方或委托人以示酬谢。韦氏辞典中对回扣的解释是: "Abatement, repayment as (a) a return of a portion of the interest on a loan for payment of the loan before the due date. (b) a retroactive abatement, credit, discount, or refund." 英国商业辞典的解释是: "An amount sent back to a person who has made an overpayment on an amount owed. This is also referred to as a refund" 英国商业和法律词典的解释是: "Giving back part of sum already paid." 正因为具有回付的含义,所以某些国家和地区对佣金收入征课所得税而对“回扣”则不征所得税。在国际贸易中如使用回扣,即如上例如含 3% 回扣其价格通常写作 Sterling £100.- per case CIF London including 3% rebate.

贸易折扣 (trade discount) 一般指买卖中在标价 (list price, face value) 上给予一定百分比的折扣以示对买方的优惠。韦氏辞典的解释是 "A percentage deduction from the list price of goods allowed by a manufacturer or wholesaler to customers engaged in trade" 在国际贸易中,价格在市场上有一定的舆论影响,卖方为了加强竞争,贸易折扣是通常使用的一种手段。上例如系给予 3% 贸易折扣,其单价一般写作: Sterling £100.- per case CIF London less 3% trade discount. 这样,在买方开出的银行信用证中或向卖方汇付

货款时可将贸易折扣的金额进行扣除，而付净值。

折让，一般是指卖方对其出售的商品，在品质数量或其他方面出现的正常范畴内的残损次劣，所给予买方一定百分比的赔补或在收取货款上给予一定的折让。英国商业辞典对此的解释是："Credit received by a buyer because of inferior or damaged merchandise" 如某些地区在罐头食品的交易中对正常限度内的胖听（次品）给予胖听折让费。（swell allowance）如一箱罐头食品的 CIF 出口价是 10 英镑，则一般的写法是 Sterling £10.- per case CIF London with $\times\%$ commission swell allowance included 或 Sterling £10.- CIF London less 1% as swell allowance.

下面谈谈佣金计算：

在各国贸易中，佣金有多种算法，而我们各出口公司一般是按发票值计算的，这里只是就我们自己的业务实践进行一些初步探讨。如上所述含佣价的意思就是在该价格中含有一定比率的佣金，如果将含佣价算成净价其算式应是：

$$\text{C\&F 价} \times (1 - \text{佣金率}) = \text{C\&F 净价}$$

如果以此净价加上以此净价乘相同佣金率得出的佣金额其价格并不能回复到原来的 C&F 价。这是由于佣金款是以较低的净价作为基础计算出来的。而且这样算似也不合于“含佣”的观念。请看：

试以单价 C&F 3% 为 Sterling £100.- 为例，则净价应为：

$$100 \times (1 - 3\%) = 97 \text{ 英镑}$$

如果以 97 英镑净价加上以此净价乘 3% 佣金率的佣金，则其值仅为 99.91 英镑 ($97 + 97 \times 3\% = 99.91$ 英镑)。因而这种算法不够正确，一般的自净价化为含佣价的算式应该是：

$$\text{净价} \div (1 - \text{佣金率}) = \text{含佣价}$$

$$\text{如上例则 } 97 \div (1 - 3\%) = 100 \text{ 英镑}$$

这里还有必要指出的是：如果是以 CIF 净价照上述算式换算成 C&F 3% 价，则 C&F 3% 价的 FOB 净收入略低于原来 CIF 净价的 FOB 净收入，这是由于我出口公司为这价格所含的佣金部分也保了险并相应地增加了这部分保费支出的缘故。但由于为数甚微，一般是不予考虑的。

有的出口公司对某项商品在销售上虽按 CIF 或 C&F 条件成交，但佣金给付上却约定以 FOB 价为给付佣金的计算基础。从理论上讲，似乎这样做更合理些，但实际上佣金既然是给中间商的一种酬报，一般来说只要厘订适当，似不必拘泥一律按 FOB 价计佣。从实践看按 FOB 价计佣有以下几种情况和问题：

1. 以 C&F 或 CIF 价成交，而以 FOB 价计佣，第一种是将运保费议定一个常数扣除，这样算法虽比较简单，但最近几年运费一直是趋向上升的，而我们如果把运保费订死，则作为计佣的理论 FOB 价将越来越高于我们实际的 FOB 净收入，也就是说，这样支付的佣金越来越高于应该支付的金额。这对我们出口公司来说，自然是不利的。

2. 如以实际的 FOB 价计佣，则手续较繁，每笔出口后要等待结清实际的运费，这也势必相应地推迟对外支付佣金的时间。此外如果运费动荡幅度大，也会使佣金随之上下波动，从而也可能带来某些消极影响。

（下转第 20 页）

这就是保函虽有其缺点，但为了国际贸易的顺利进行，有时还得使用它，因为它有一定的权宜作用。

在今后的工作中，我们究应如何来对待批注和保函呢？根据有关各方的责任和国际上通用的惯例，提供下列各点，供有关方面研究和参考。

1. 托运人应提供包装坚固、标志 (Shipping Marks) 明显清楚的货物，以使其适应远洋运输。装船时如发现包装破损、外表情况不良时，应及时设法修补或调换，以避免承运人作出批注。

2. 承运人应采取比较合理的实事求是的态度，不使用一些在法律上既无作用，而实际却有损托运人的词句来进行批注。如脏袋 (Dirty Bags)、袋经修补 (Bags repaired) 等。因为托运人与承运人双方各自的责任，一般可以按提单上的有关条款来处理。

3. 买卖双方之间，可以在交易磋商中根据本行业惯例达成协议，使买方接受那些在严格意义上讲虽属于不清洁的，实际上却无损于买方利益的已有批注的提单。如需通过银行议付时，并需在开证时在信用证上列明。

4. 遇有承运人坚持要批注，托运人又难于改善货物的外表状况，如钢材有锈损或橡胶片略有水渍、霉渍；或承运人与托运人在货物数量、件数上有善意的争执而又无法重新清点时，则只有采取由托运人向承运人出具保函的办法来解决。但必须了解到，这是不得已的权宜之计。对托运人来说，出具了保函，自然就失去了抗辩权，对自身的利益放弃了应有的保障。承运人在必要时，可以利用这个在手中的保函，把承运人在运输上原来应该承担的责任也推卸掉。

5. 就承运人来说，如我中国远洋运输公司，在装货前和装货过程中，值班船员应仔细地认真地检查货物及/或包装的外表情况，防止应进行批注的情况而未能发现，从而增加了本身原可不承担的责任。但如在国内装货，托运人是各进出口外贸公司，似应共同设法补救，使货物不致在运输途中加重损坏，而造成可以避免的损失。因损失责任无论由承运人或托运人来负责，都是我们国家的损失。我国船员在国外港口装货，托运人如为国外发货人，那就要从严掌握。虽然有时有保函在手，但由于其效力牵涉到有关国家的国内法，我不一定能操胜算。

(上接第 28 页)

尽管有以上这些问题，有时实际业务中仍有采取按 FOB 价计佣的必要。如有的商品本身价值不高，而在 C&F 或 CIF 价格结构中运费所占比重却较大，在这种情况下似仍以 FOB 价计佣为宜。又如有的大宗商品尽管佣金率已经厘订得很低，但佣金额仍很大，似此则也宜于按 FOB 价计佣。

此外还有所谓递进佣金率，即卖方为鼓励中间商多销，往往规定在一定时限内销量在若干以下者给佣百分之几，如超过此数量，则超过部分另给佣若干，这种做法有一定的刺激作用，但也容易使买方产生错觉，以为货物充斥急于求售，这是在使用时要注意的。

总之，对于佣金折扣等在使用上除应分别不同情况，按各自的含义不同适当运用外，还要注意仔细核算，使之有利于业务的开展。过紧，会影响买方经营积极性；过松过滥，则形成变相降价。这些都是应该认真权衡的。